

## Рады видеть вас в списке наших партнёров

Мы работаем в сегменте бизнес-, премиум- и делюкс-класса со всеми ведущими девелоперами в Москве, ОАЭ, Омане, Лондоне, Майами и Турции. С каталогами можно ознакомиться в личном кабинете портала для партнёров.

### Москва

1. Департамент новостроек, жилой недвижимости в сегменте от бизнес-класса, входной чек от 30 000 000 рублей. В портфеле более 250 жилых комплексов, в том числе эксклюзивные и коэкссклюзивные проекты.
2. Департамент вторичной недвижимости. Покупка и продажа квартир и апартаментов от 50 000 000 рублей. Реализация в домах от 2000 года постройки, в также переуступки в жилых комплексах бизнес- и премиум-класса.
3. Департамент аренды жилой недвижимости в Москве от 1 года. Принимаем заявки на подбор объекта в аренду от 350 000 рублей в месяц, заявки на сдачу объекта принимаются от 200 000 рублей в месяц.
4. Департамент загородной недвижимости, таунхаусы и участки. Порядка 970 проектов на Рублёвке, Новой Риге и Киевском шоссе. Принимаем заявки на покупку и продажу с бюджетом от 100 000 000 ₽. Работаем по поиску объектов для аренды от 350 000 ₽.
5. Порядка 600 особняков и отдельных зданий центра Москвы. Принимаем заявки на покупку и продажу с бюджетом от 200 000 000 ₽.
6. Коммерческая недвижимость, готовый арендный бизнес и стрит-ритейл:
  - покупка пустого объекта – от 40 000 000 ₽;
  - покупка объекта с арендатором – от 60 000 000 ₽;
  - продажа объекта – от 30 000 000 ₽;
  - аренда объекта – от 600 000 ₽ в месяц.
7. Департамент офисов в Москве:
  - покупка офиса – от 50 000 000 ₽;
  - аренда офиса – от 1 000 000 ₽ в месяц.

### Санкт-Петербург

1. Департамент новостроек, поиск и подбор первичной недвижимости от 15 000 000 рублей.
2. Департамент вторичной недвижимости. Берём на реализацию объекты от 35 000 000 рублей. Покупка вторичной недвижимости от 45 000 000 рублей.

## ОАЭ и Оман

1. Апартаменты и виллы от застройщиков. Работаем с 90% рынка напрямую, в портфеле более 200 жилых комплексов.  
В Абу-Даби и Дубае принимаем заявки от \$300,000, в Омане – от \$200,000, Рас-Эль-Хайме – от \$350,000.
2. Подбираем недвижимость на вторичном рынке Абу-Даби и Дубая, как строящиеся, так и готовые варианты.  
В Абу-Даби и Дубае принимаем заявки на покупку от \$500.000. Заявки от собственников в Абу-Даби и Дубае рассматриваем от \$300,000.
3. Отдел аренды недвижимости в Дубае – работаем с заявками по аренде сроком от 1 года. Мы помогаем клиентам найти квартиру, таунхаус или виллу в любом районе города – от прибрежных локаций до семейных комьюнити и деловых кварталов. Рассматриваем заявки на аренду недвижимости в Дубае с чеком от 200,000 дирхамов в год, или от \$45,000 в год,
4. Помогаем с подбором коммерческой недвижимости в Дубае на покупку и аренду от \$300,000.

## Лондон

Квартиры в новых домах Лондона – более 250 жилых комплексов. Принимаем заявки от \$550,000.

## Майами

Апартаменты в новых домах Майами, таунхаусы и виллы – более 500 объектов и 70 проектов недвижимости. Принимаем заявки от \$500,000.

## Турция

Мы рады предложить покупку недвижимости в Турции, одной из популярных стран для наших граждан. Стамбул, Бодрум, Измир, Анталья, Аланья – регионы с интересными предложениями для клиентов. Ждем от вас заявки для подбора недвижимости от \$200,000.

## Условия сотрудничества

Мы платим партнёрам за передачу:

- покупателя/арендатора – 30% от нашей комиссии;
- собственника/арендодателя – 10% от нашей комиссии.

В случае фиксации клиента по проекту из списка коэкссклюзивных проектов в Москве и завершения сделки, мы платим фиксированную комиссию от стоимости объекта. Для получения актуального списка проектов и размера комиссии необходимо обратиться к своему персональному менеджеру.

### **Повторная сделка с клиентом, который уже успешно закрывал задачи с Whitewill в рамках партнёрской программы**

При повторной сделке размер партнёрского вознаграждения зависит от нескольких факторов:

- Полное вознаграждение выплачивается партнёру при повторной сделке, совершённой в рамках полугода с момента предыдущей сделки этого клиента или если клиент в рамках работы над первой покупкой озвучил желание покупать дальше и на протяжении большего периода времени с клиентом продолжалась активная работа по повторной заявке.;
- Полное вознаграждение выплачивается также в том случае, если партнёр повторно передаёт клиента через личный кабинет с указанием информации о новой задаче. При этом клиент снова проверяется на уникальность, после чего продолжается работа по стандартной схеме;
- Размер вознаграждения может быть уменьшен до 10%, если клиент самостоятельно обращается в компанию в срок более полугода с момента последней реализованной сделки. Например, если о новой задаче клиент сообщает напрямую брокеру Whitewill, без подключения или уведомления партнёра.

Исключением являются случаи, когда партнёр привлекается для помощи в реализации сделки или подтверждает факт своего содействия в успешном результате. Например, когда партнёр на протяжении всего времени остаётся с клиентом на связи и ненавязчиво напоминает, что по вопросам по недвижимости клиент всегда может довериться Whitewill.

## **Реализованная сделка с клиентом, который ранее был передан в рамках партнерской программы и архивирован**

Если заявка от партнера была архивирована, но после клиент успешно закрыл сделку с Whitewill, есть несколько вариантов выплаты комиссии партнерам:

- Выплачивается уменьшенное до 10% вознаграждение, если клиент реактивирован по инициативе Whitewill. Компания имеет право использовать любые способы актуализации запроса, направленные на успешную реализацию сделки;
- Вознаграждение не выплачивается, если ранее партнерский лид был обоснованно архивирован. При этом партнер всегда имеет возможность обратиться к своему менеджеру, чтобы уточнить причину архивации и получить дополнительные комментарии.

Оспорить решение компании можно в срок до 1 месяца с момента закрытия заявки в архив.

Это относится к случаям, когда клиент категорически отказался от услуг агентства в рамках работы с партнерским лидом, однако позже клиент сам обратился в компанию через маркетинговые каналы Whitewill. Например, клиент откликнулся по объявлению из Циан или прошел тест по подбору недвижимости на лендинге Whitewill.

Исключением являются случаи, если клиент самостоятельно повторно обращается к брокеру компании в срок до 1 месяца с момента архивации заявки. Например, если на момент первичной коммуникации задача клиента перестала быть актуальной, а о новой задаче клиент сообщает напрямую брокеру Whitewill, без подключения или уведомления партнера. В этом случае выплачивается полное вознаграждение.

## **Правило выплаты вознаграждения партнеру при оформлении покупки на себя или родственников**

Заявка считается партнерской только в том случае, если партнер сам не является клиентом компании и\или не является участником сделки. Заявки, оформленные на родственников партнера в данном случае, также не считаются партнерскими и вознаграждение не выплачивается.

Правило не распространяется на друзей или других личных клиентов партнера.